

La vente d'immobilier à l'heure d'internet

Sessions 2023

14 + 15 + 21 + 22 mars
9h-12h30
@ Distanciel

Animation

Fabien AMATHIEU
Consultant

Durée

14 h sur 4 matinées

Prix net

1.000,00 € / pers.

Cette formation est prise en charge pour les coopératives d'Hlm adhérentes à la Fédération (sous condition).

Présentation

L'Internet a révolutionné la vente d'immobilier résidentiel. Plus de 95 % de la recherche d'un bien immobilier passe par le web. Plus de 2/3 des ventes dépendent de la présence et de la visibilité sur le web. Plus de 48 millions de visiteurs uniques sont recensés chaque mois rien que sur les 10 premiers portails immobiliers. De grands changements qui commandent un autre regard, une autre approche, d'autres outils, d'autres principes, de nouvelles pratiques afin de profiter au mieux de cette révolution.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre comment s'adapter au nouveau monde qu'on appelle le Web : principes, outils, méthodes et bonnes pratiques
- Contribuer à la rédaction d'annonces et de contenus plus pertinents sur les portails
- Réviser la démarche de vente en 3 actes adaptée au présentiel et au distanciel
- Revoir les principales techniques de communication comme interindividuelles

Public

Commercial.e • Responsable commercial.e • Toute personne concernée par la commercialisation.

Programme

Ce qui spécifie et qui change avec internet

- Internet de quoi parle t on ? Un autre monde pour sûr !
- La visibilité : le quoi, le pourquoi, le comment
- Les mots clés : définition, comment les identifier ? quels sont ceux de votre activité ?
- Le site web immobilier socle incontournable de tout le monde immobilier sur le net
- Le contenu, succès d'une activité commerciale en ligne : définition et bonnes pratiques

La vente en trois temps et ses techniques adaptées selon la nature du rdv

- Prise de RDV via Internet, par téléphone, par visio
- Acte 1 (comprendre tous les termes de la demande), présentiel ou distanciel
- Entracte (préparation des solutions avec leur faisabilité)
- Acte 2 (savoir proposer et emporter la décision), présentiel ou distanciel

Prérequis

Aucun prérequis pour cette formation.

Méthodologie

Alternance des exposés et travaux de groupe (ou individuel), de mise en œuvre dans le quotidien, débat, échanges, partages en groupe et sous-groupe. Un quiz corrigé en commun sanctionnera cette formation, en plus de la fiche d'évaluation. Les supports utilisés au cours de la session seront remis à chaque participant.

Contact

Amélie Piégay
07 63 47 37 68
formations@arecoop.fr

